

UNION FENOSA entrará en el capital de Indra con una participación del 11%

INDRA INTEGRARÁ EL NEGOCIO DE CONSULTORÍA DE SOLUZIONA

Madrid, 28 de julio de 2006.- Los presidentes de UNION FENOSA e Indra, Pedro López Jiménez y Javier Monzón, respectivamente, han firmado esta mañana el acuerdo de principios que contiene las bases sobre las que llevar a cabo la integración en Indra de los negocios de consultoría y tecnologías de la información de Soluziona, sociedad propiedad de la empresa energética.

El acuerdo se efectuará a través de una ampliación de capital a realizar por Indra que será suscrita por UNION FENOSA mediante la aportación de los negocios antes referidos. Tras dicha ampliación, UNION FENOSA alcanzará una participación en el capital social de Indra del 11%, lo que, al precio medio de la cotización de Indra en los últimos tres meses (aprox. 15,5 euros por acción), resulta una valoración de 280 millones de euros. Esta cifra representa un múltiplo de 9 respecto al resultado bruto de explotación (EBITDA) previsto para el actual ejercicio de 2006.

El acuerdo está sujeto a las condiciones y posibles ajustes habituales de este tipo de transacciones. Los Consejos de Administración de ambas empresas han dado el visto bueno a este acuerdo en los últimos días, y se espera que el cierre definitivo del mismo se formalice antes de final de año.

Soluziona

La actividad de consultoría de Soluziona que se integrará en Indra tiene unas ventas agregadas estimadas de 355 millones de euros en 2006, con un margen operativo neto de 6,6%.

El perfil de estos negocios es altamente complementario con Indra, tanto desde el punto de vista de mercados verticales como geográficos.

Por mercados verticales, Soluziona cuenta con una importante implantación en el sector de energía y utilities, que representa el 44% de las ventas, con soluciones propias implantadas en más de 100 clientes internacionales; asimismo, tiene una posición relevante en los sectores financiero, de telecomunicaciones y administraciones públicas.

Desde el punto de vista geográfico, el 30% de sus ventas se realizan en el mercado internacional, principalmente en Latinoamérica (22%) y Europa del Este (5%), y cuenta con centros de desarrollo de software en Europa del Este y Filipinas.

La integración supondrá la incorporación de alrededor de 4.000 profesionales de alta cualificación, de los cuales 1.500 están localizados fuera de España.

Soluziona tiene una posición consolidada de suministrador principal de UNION FENOSA (que supone alrededor del 15% de las ventas anuales en servicios de consultoría y en proyectos y servicios de TI), contando con un marco contractual de suministro y externalización con vigencia hasta 2013.

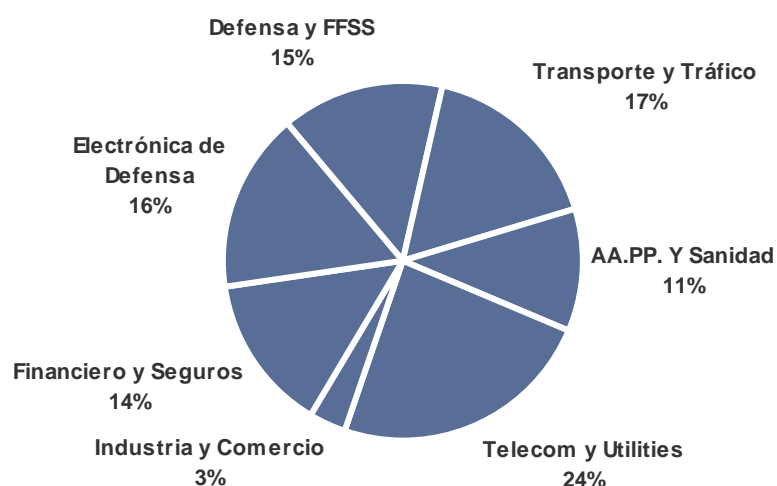
Compañía resultante

Si este acuerdo llega a buen término y tras la adquisición de Azertia anunciada ayer por Indra, la compañía resultante tendría una previsión de ventas en torno a los 2.000 millones de euros para el ejercicio 2007, lo que da lugar a un líder indiscutible en el mercado español y a una de las principales compañías europeas.

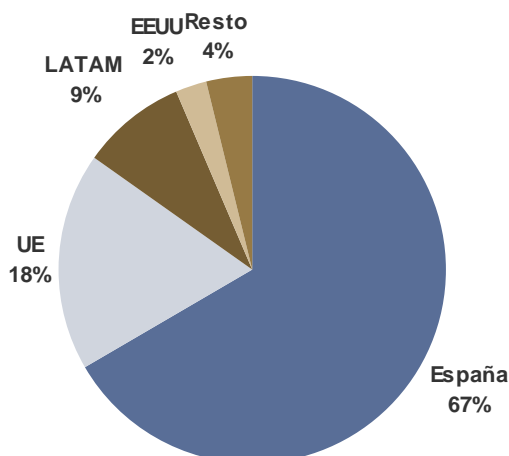
La integración de Soluziona en Indra presenta complementariedades estratégicas tanto en mercados geográficos como verticales, y aporta relevantes ventajas competitivas:

- Posición de liderazgo en Latinoamérica, con una facturación de 200 millones de euros y presencia en los principales países, lo que convierte a la compañía en un operador global y proveedor estratégico para sus grandes clientes españoles con intereses en la zona.
- La plantilla global se situará en 18.000 profesionales de alta cualificación, activo fundamental para un gran grupo tecnológico y su estrategia de crecimiento futuro.
- Por mercados verticales, contará con una estructura diversificada que le dota de mayor equilibrio por la combinación de negocios que aportan estabilidad a largo plazo con otros que tienen un gran potencial de crecimiento. Destaca el fortalecimiento de la posición en los mercados de telecomunicaciones, energía y sector financiero.

Ventas por mercados verticales de la compañía resultante (pro forma anual)



Ventas por mercados geográficos de la compañía resultante (pro forma anual)



Apuesta por consultoría y TI

La operación refuerza la voluntad de UNION FENOSA de apostar por el sector de la consultoría y de los servicios de tecnología de la información desde una plataforma española líder indiscutible del sector. Adicionalmente la transacción se enmarca dentro de los compromisos asumidos por UNION FENOSA con la comunidad inversora de simplificación de su actividad y refuerzo del perfil energético integrado en gas y electricidad.

Con esta operación culmina el desarrollo de Soluziona como un gran proyecto que surgió como resultado de aglutinar el conocimiento y experiencia de UNION FENOSA en los procesos de transformación empresarial e implantación de sistemas a lo largo de los años noventa. Soluziona se ha convertido a lo largo de estos años en un negocio de éxito centrado en las actividades de consultoría y tecnología, especialmente en el sector de las utilities. Los profesionales de Soluziona han constituido un soporte básico del desarrollo internacional de la empresa energética.

UNION FENOSA mantendrá en la parte de Soluziona que no se integra en Indra las actividades relacionadas con redes de telecomunicaciones, ingeniería energética, operación y mantenimiento, ingeniería civil y el negocio de ingeniería llave en mano.